

体附着物或形式,这就是各种具体的有针对性的制度。比如道德观念教育、行为规范约束、法律规范约束就是其中的几种现实的实现形式。其中道德是观念上的,要通过启蒙、熏陶、教育,是事先预防性的;法律是行为上的,具有事后的强制性特点。它们所贯彻的原则和内容都是一致的、相通的,只是所体现的形式和表现的程度有所不同。在具体实现时,应当根据不同领域、不同对象、不同时期的不同情况,注意采取不同的实施方式。如在市场经济体制尚未完全建立或尚不健全条件下,既需要道德教育,更需要行为规范,甚至需要法律的约束规范,以促进市场经济社会所需要的道德观念和诚信原则的形成与实现。这期间还要注意职业道德规范与职业纪律规范的不同。职业道德规范属于个人主观自律范畴,职业纪律规范则是职业或行业整体自律的要求。要维护职业或行业整体利益,仅有职业道德规范是不够的,还必须要有职业纪律规范,对违反职业道德行为实施必要的惩戒。

总之,不同领域的道德与诚信,其内涵和内容会有所不同,其实现的方式和方法也有所不同。因此,不能简单地以一般意义上的社会道德与诚信涵盖具体领域的道德诚信,更不能简单地将不同领域的道德和诚信概念不加区分地搬来借用和相互替代。当然,如何区分和比较,还需要各方面专家共同研究和探讨,在此笔者只是抛砖引玉,借几个相关概念的辨析,对会计职业道德和行业诚信建设的深入研究和具体实施,冒昧地提出一种不很成熟的思路。

参考文献:

- [1] 道格拉斯·C·诺斯著,刘守英译:《制度、制度变迁与经济发展》,上海三联书店1994年版。
- [2] 科斯、诺斯、威廉姆森等著,克劳德·梅纳尔编,刘刚、冯健等译:《制度、契约与组织——从新制度经济学角度的透视》,经济科学出版社2003年版。
- [3] 约翰·N·德勒巴克、约翰·V·C·奈著,张宇燕等译:《新制度经济学前沿》,经济科学出版社2003年版。
- [4] 李向阳著:《企业信誉、企业行为与市场机制——日本企业制度模式研究》,经济科学出版社1999年版。
- [5] 曾康霖、王长庚著:《信用论》,中国金融出版社1993年版。
- [6] 曹荣湘选编:《走出囚徒困境——社会资本与制度分析》,上海三联书店2003年版。
- [7] 徐国栋著:《诚实信用原则研究》,中国人民大学出版社2002年版。
- [8] 弗朗西斯·福山著,彭志华译:《信任——社会美德与创造经济繁荣》,海南出版社2001年版。
- [9] 阿马蒂亚·森著,王宇、王文玉译:《伦理学与经济学》,商务印书馆2001年版。
- [10] 孙笑侠:《职业伦理与大众伦理的分野:为什么要重塑我们的法律职业伦理》,《中外法学》2002年第3期。
- [11] 杨春学:《经济人与制度建设》,《云南大学学报——哲学社会科学版》2002年创刊号。
- [12] 张维迎:《法律制度的信誉基础》,《经济研究》2002年第2期。
- [13] 李心合:《会计制度的信誉基础》,《会计研究》2002年第4期。
- [14] 文建东:《经济学透视下的诚信》,中评网2002年10月17日首发论文。

(编辑 程瑞川)

一、引言

企业的价值链在一定程度上影响着企业的价值创造及能否在市场经济中缔造竞争优势。为了获取竞争优势,企业必须日益关注价值链的异质性及漂移性。企业价值链的异质性来自于不断创新导致的不可模仿性与核心能力,而由工业经济向知识经济的过渡则使价值链的重心由实物资产投资的规模效应“漂移”至无形资产,从而使无形资产对企业价值的驱动作用日益凸显(企业的创新主要是通过加大研究开发费用的投入而实现的)。知识经济的发展必将导致企业资产结构的重塑(reshape)。

企业的资产可分为实资产(Hard Assets,硬资产)、金融资产、虚资产(Virtual Assets)及软资产(Soft Assets)。^[1]其中虚资产是指那些本质上并非资产(资产的本质是未来的经济利益),而只是在权责发生制下具有借方余额的项目^[2];硬资产是指那些具有实物形态的资产,如固定资产、存货等;金融资产是指那些容易受到汇率、利率、期限等因素影响,使其可回收额具有不确定性的资产;软资产则是指那些缺乏实物形态、能够给企业带来不确定性的超额未来经济利益的资产,包括我们所熟悉的无形资产(专利权、商标权、非专利技术、特许使用权等)、组织资本、智力资本、人力资本等。工业经济时代,由于追求规模经济的刺激,实物资产成为企业资产负债表中的主要资产,同时由于工业经济时代的传统会计模式的影响,资产负债表上也出现了大量的副产品——“虚资产”。随着企业经济活动中科技含量的增加,规模经济的优势出现了“瓶颈”,实物资产投资日益饱和且无法维系和构筑企业的持续性竞争优势。为了确保企业在市场中的竞争优势,企业逐渐转换了竞争战略,要么采取剥离(spun-off)战略^[3],要么增加研究开发活动的投入,以创新求发展、以创新寻求核心能力和竞争优势。企业通过加大R&D投入力度及相关的创新活动,使得企业资产结构潜移默化,无形资产的比重日益增加。时至今日,“当今社会财富和经济增长主要受无形资产的驱动”^[4]的论断已获得普遍认可。

二、无形资产会计处理的现状、经济后果及原因

尽管无形资产日益凸显出其重要性,但会计的发展并未充分地対市场经济中的这一新现象产生“反应”^[5],与无形资产相关的研究开发费用几乎从财务报表中神秘地“蒸发”了,虽然有时企业财务报表中有无形资产的项目,但按照公认会计原则确认的无形资产却根本无法反映无形资产的真实价值。下面一组数据可以说明这一点^[6]:《财富》杂志1999年世界500强排名中,通用汽车公司排名第一,其年销售额为1090.58亿美元,资产总额为2739.21亿美元,2000年3月14日的股票市场价值为638.38亿美元;微软公司排名第84位,其销售额为197.47亿美元,资产总额为371.56亿美元,而其股票市场价值在2000年3月4日却高达4924.62亿美元,相当于通用汽车的市值的8倍左右,与其净资产账面价值(284.38亿美元)的背离更是高达17倍之多!如何解释这一背离?恐怕最终还得落脚到软资产尤其是无形资产上。因为,厂房、存货等实物资产并非微软最主要的资产,而隐匿在财务报表之外的大量

无形资产会计的相关问题：综评与探讨*（上）

厦门大学 葛家澍 杜兴强

的软资产——如智力资本及知识产权才是关键。美国《商业周刊》公布的、排名世界第1、2、5、7、10的品牌及其价值为：可口可乐（689.5亿美元）、微软（650.7亿美元）、诺基亚（350.4亿美元）、迪斯尼（325.9亿美元）、美国电话与电报公司（228.3亿美元），但是这些公司的财务报表却无一例外地将如此巨额的无形资产“遗漏”了！

无形资产的研究开发过程需要巨额支出，且这部分巨额的支出却具有管理会计中所言的“沉落成本”的性质；而一旦研制成功，边际成本（与先期研究开发支出相比）则极其低微^①，但目前财务报表中确认的无形资产却在“可验证性”的借口下，只反映边际成本（如律师费、注册费等），真是“拣了芝麻，丢了西瓜”！^②这好比实物资产如固定资产的计量只反映了运费、安装调试费等，却丢弃了购买成本！由此导致的后果就是：企业的市场价值与其账面价值严重背离，且大量的、本应能够反映企业价值的信息被隐匿（hidden）在了表外——Hall（2000）的研究发现，2000年左右标准普尔（S&P）500家公司的平均净资产倍率几乎达到6.0，这意味着每6美元的公司市场价值大约只有1美元体现在了资产负债表中，而大约有2美元左右则保留在无形资产中。^③难怪在2000年7月19日美国参议院举行的一次听证会上，Robert Elliott, Baruch Lev, Steve Samek, Peter Wallison及Michael Young等五位实务界和理论界的听证专家感慨“现在是将20世纪30年代的财务呈报系统应用于21世纪”。^④那么，在知识经济下，无形资产上述的会计处理将导致什么样的不良后果？有形、无形资产信息披露不对称（asymmetry）^⑤的内因是什么？

在目前的财务会计与报告模式下，将有形资产的支出进行资本化，而将无形资产的支出（主要为R&D支出）直接费用化，这种对有形资产和无形资产会计处理的不对称性直接导致了两者在信息披露方面的不对称性。下面我们将层层递进地解释目前无形资产会计处理和信息披露的不对称性将可能导致的经济后果（负外部性）及可能的原因：

1、利用无形资产进行相应的会计操纵。姑且不论无形资产研发支出费用化或资本化何者更为合理，但有一点可以肯定，那就是将无形资产形成（研制）过程中的支出进行费用化，相比较于资本化而后进行摊销、或者允许企业在资本化和费用化会计政策之间进行选择而言，企业管理当局会计政策“选择域”尽管未曾扩大、甚至更彰显刚性^⑥，但其实却有可能导致管理当局相机（state-contingent）进行无形资产投资，借以操纵各期的利润。因为是否进行无形资产投资以及进行无形资产研发支出是企业的商业秘密，管理当局完全可能掌握对外进行相关信息披露的时机。

在补偿（激励）方案存在时，管理当局就可能出于个人私利的考虑，有选择地在某一年将研究开发费用进行披露，并完全费用化。而且需要注意的是，这样的相机处理将导致企业利润与费用化的无形资产支出按照100%的比例变化，但若无形资产资本化并摊销，其对利润的影响比例是 $1/n$ （ n 代表摊销年限）。也许，费用化和资本化都可能导致管理当局进行相关的会计操纵，前者未必就一定比后者的经济后果严重。^⑦但问题的关键在于，我们选择什么样的参照系（基准、合理、中性的会计政策）^⑧、什么样的时间横截面进行判断？若以无形资产研发支出资本化、并逐期计提减值准备为参照（该方法的合理性本文后面将涉及），那么何者对企业利润的影响更大则是不言而喻的。此外，值得一提的是，费用化有时会被企业的管理当局和财务分析人员所支持。因为费用化本身就具有以“以现在换未来”的意味，前者支持费用化是因为如此进行处理确保了未来的利润及成长性，并在一定程度上增加了未来净资产收益率提升的可能性；而后者支持费用化的动机很简单，那就是财务分析师往往属于风险规避者，他们不愿意承担无形资产研发支出资本化带来的不确定性——因为如此可能使其预测与企业的实际产生背离。殊不知，财务分析师最为担心的不确定性并不因费用化或资本化而有本质区别，若干实证研究结果表明，企业管理当局可能采取逆向选择的方式，迎合财务分析师的预测结果。

2、极度的信息不对称导致的信息缺乏信号传递功能和缺乏透明度。无形资产研发支出不加区别的完全费用化，将可能使会计信息失去基本的、直接的信息传递功能。投资者在缺乏相关信息的情况下，普遍将研制中的无形资产上发生的研究开发支出当作好消息并产生了积极的反应（reaction）（Deng and Lev, 1998）^⑨，因此公司的估价并未因费用化而降低。这意味着公司管理当局从费用化中得到了所有能够得到的好处——包括当期股价的非负变化及未来报告激增的可能性，但是却留给了投资者一种浑浊的（turbid）、最小的、不充分和缺乏透明度的信息。在这种关于无形资产的信息披露格局下，管理当局拥有过多的私有信息，往往以牺牲投资者的利益为代价来追求个人私利，其终极结果可能是，幡然醒悟的投资者对资本市场的诚信失去信心，以呼吁（voice）和退出（exit）的方式对企业进行“惩罚”。Lev（2001）引用Kyle（1989）的研究结果阐释了这样一个命题：“无形资产本身的不确定性增加了公司价值的不确定性，而不确定性的程度可能与无形资产投资的强度正相关，即在浑浊信息的情况下，随着无形资产投资强度的增加，企业的价值将变得更为不确定”（非原话）。

3、无形资产信息披露的缺乏将导致“劣币驱逐良币”及企业价值的低估。在无形资产信息披露浑浊的现实下，企业若要以S股

权筹集W金额的资金时将面临如下的非完全信息动态信号博弈 (R代表筹资收益,且 $R > W \times (1+r)$, r为资本成本)³⁶:

| 投资者 | 接受(A) | 拒绝(F) |
|------------|------------------------------------|--------------------|
| 管理当局 | 股权比例S | 股权比例S |
| 高利润(1-P)→H | $(1-S) \cdot (H+R), S \cdot (H+R)$ | $H, W \cdot (1+r)$ |
| 低利润(P)→L | $(1-S) \cdot (L+R), S \cdot (L+R)$ | $L, W \cdot (1+r)$ |

显然,该博弈的混合策略贝叶斯均衡成立的条件为:

$$\frac{W \cdot (1+r)}{X \cdot L + (1-X) \cdot H} \leq \frac{R}{R+H} \quad (X \text{ 代表投资者认为企业利润是低状}$$

态的概率)

由此确定的混合策略贝叶斯均衡点为:

$$S = \frac{W \cdot (1+r)}{(1-X) \cdot H + X \cdot L + R}$$

问题在于,初始博弈状态时,投资者往往对无形资产上的R&D投资反应积极($X \rightarrow 0$), $X \rightarrow 0$ 意味着上述不完全信息动态博弈存在均衡点。若投资者确信企业利润属于H状态,所要求的权益比例 S_H 的临界点为 $\frac{W \cdot (1+r)}{H+R}$,即 $S_H \geq \frac{W \cdot (1+r)}{H+R}$ 。然而一旦浑浊的信息使投资者受到损失并对资本市场诚信产生质疑时($X \rightarrow 1$),不完全信息动态博弈达到均衡日益困难,因为高利润状态无法和低利润状态进行辨别和区分,导致“对于管理当局提出的筹资条件(体现为股权比例S),低利润状态比高利润状态更有吸引力”³⁷——即在缺乏无形资产的必要会计信息披露时,信息浑浊导致资本市场中高利润状态的企业必须补贴低利润状态的企业,最终高利润状态企业将退出。这是典型的“劣币驱逐良币”。如上博弈揭示的内涵也可以这样理解,无形资产信息披露的不对称必将诱致公司资本成本的激增,最终影响无形资产投资的投入,对于高科技公司尤其如此。高的资本成本意味着无形资产价值及企业价值的系统性低估(lemon discounted³⁸)。

注释:

*教育部人文社科重点项目(02JAZ790012)及福建省“十五”社科基金(2003B084)的阶段性成果。本文将主要关注企业自主创新无形资产的会计问题。

① Wallman, 1996.6, “The Future of Accounting and Financial Reporting, part2: The Colorized Approach”, Accounting Horizon.

②由于公认会计原则的制约以及剩余会计政策的选择权往往由企业管理当局所天然的加以控制,所以导致这些项目往往需要逐期进行分摊(可能是出于平滑的目的等)。另外,值得思考的是,资产负债表中大量的、不知所谓(Whatever-you-call-it)的项目的存在,迫使我们思考一个问题——“要素的定义决定要素的确认与计量”亦或反之?财务会计概念框架的制定和完善,试图推行前一种思路,然而我们看到的情况有时却恰恰相反。

③这就是为什么我们观察到自20世纪90年代后期以来,全球范围内的剥离活动此起彼伏(之前出现了五次兼并浪潮)。

④转引自Lev, “Intangibles; Management, Measurement and Reporting”, The Brooking Institution, 2001.

⑤正如Chatfield所说,会计的发展是反应性的。

⑥引自葛家澍、杜兴强,《中级财务会计学》(下),中国人民大学出版社2003年版,第268页。

⑦正如Lev所指出的,“企业要想利润翻番,实物资产的投资规模一般要成比例的增加;而企业为了销量增加一倍,在无形资产上的追加投资往往微乎其微”。

⑧可能存在着极少数的例外,如软件开发成本,除此之外,几乎所有的无形资产投资在财务报告都要进行费用化。

⑨此外,不应该将5美元全部归因于无形资产,因为在目前财务会计与报告模式下,资产大多是以历史成本确认在财务报表中,因此应该首先调整资产的历史成本为市场价格或重置成本(类似于Tobin Q的计算)。Hall(2000)的有关内容转引自Lev, “Intangibles; Management, Measurement and Reporting”, The Brooking Institution, 2001, P8-9.

⑩转引自Lev, “Intangibles; Management, Measurement and Reporting”, The Brooking Institution, 2001, p7.

⑪该问题最初见Lev(2001)。

⑫因为若允许在资本化与费用化之间进行选择,等于扩大了企业管理当局会计政策的可选择域;而若允许资本化而后进行分期摊销,虽然属于会计估计的范畴,毕竟使管理当局进行会计处理的灵活性有所增加。

⑬譬如,逐期摊销可能导致平滑化的假象,而无法揭示无形资产计量和管理的真相(tell it like it was)等。

⑭物理学的基本原理告诉我们,欲判断物体的运动情况,必须选定一个参照系。

⑮因为投资者在缺乏相关信息的情况下,可能会乐观地认为一次冲销或费用化可能只是暂时现象。譬如,IBM因为无形资产投资导致1995年度第三季度亏损5.38亿美元时,公司的估价反倒上升了接近4亿美元。转引自Lev, “Intangibles; Management, Measurement and Reporting”, The Brooking Institution, 2001, p90.

⑯杜兴强(2002)曾借助该博弈说明公司治理背景下会计信息披露的变迁,其结论同样适用于无形资产的信息披露。详细可参见Myers and Majluf, 1984, “Corporate Financing and Investment Decision When Firms Have Information that Investors Do not Have”, Journal of Financial Economics, 13: 187-221; Dybvig and Zender, 1991, “Capital Structure and Dividend Irrelevance with Asymmetric Information”, Review of financial Studies, 4: 201-209; Gibbons(高峰/译),《博弈论基础》,中国社会科学出版社1999年版。

⑰此时均衡存在,当且仅当如下两个关系被满足:

$$(1) X \geq \frac{W \cdot (1+r) - X \cdot L + \sqrt{[X \cdot L - W \cdot (1+r)]^2 - 4H \cdot W \cdot (1+r)}}{2}$$

$$(2) R - W \cdot (1+r) \geq \frac{W \cdot (1+r)}{R} \cdot H \cdot L$$

这属于典型的高利润状态必须补贴低利润状态。

⑱“lemon discounted”迫使我们联想起了Akerlof在1970的文章中提出的“柠檬市场”现象,其实无形资产及企业价值的低估很大程度上是由于如上揭示的原因。

(编辑 李泽国)